

# Buat duit dengan bisnes makanan

**PEMILIHAN** yang tepat untuk menceburi apa-apa bidang dalam perniagaan ini haruslah dilakukan secara teliti terlebih dahulu supaya risiko kegagalan tidak terlalu tinggi ketika menguruskan perniagaan.

Siapa sangka saya adalah seorang yang langsung tidak mempunyai pengalaman dalam perniagaan mahupun dari keluarga sendiri. Namun kerana sifat ingin mencuba dan minat yang begitu mendalam menjadikan diri ini cekal untuk berdiri di atas kaki sendiri.

Orang kata dengan mempunyai karier sebagai seorang usahawan, dialah bos dialah juga kuli. Namun pengurusan yang cekap mesti diambil kira jika tidak mahu kecundang terlalu awal sebelum melangkah lebih jauh lagi.

Dari pengalaman diri sendiri menguruskan Café Euthalia, sebuah kafe berselerakan makanan ala-ala barat cara Melayu, juga menyediakan masakan panas dan nasi kukus sebagai menu utama mengikut keperluan pelanggan dari semasa ke semasa. Banyak perkara yang ingin saya tekankan jika anda ingin menceburi bidang makanan seperti saya. Antaranya adalah :

## ■ PENYEDIAAN PERKAKAS DAPUR

Dalam perniagaan makanan, peralatan sangat penting, anda harus memastikan kesemua peralatan mencukupi sebelum ingin memulakan perniagaan. Ini untuk memastikan kadar kecekapan anda menyiapkan pesanan pelanggan ketika mereka sedang menunggu. Perut yang lapar jika dibiarkan lama boleh mengundang perkara yang tidak diinginkan.

Selain daripada itu, sekiranya mempunyai modal yang lebih peralatan seperti pisau, kualiti, sudip dan peralatan-peralatan lain yang akan digunakan berulang kali atau diperlukan selalu haruslah disediakan dengan kuantiti yang cukup atau lebih. Ini bagi mengelakkan kerja-kerja di dapur tidak



Nurzulaikha Raduian

tergendala kerana perkakas dapur yang tidak cukup nanti.

## ■ PERBELANJAAN BAHAN MENTAH

Di dalam perniagaan makanan, pengiraan kos sedikit sukar berbanding dengan mereka yang berniaga seperti pakaian, perkhidmatan, makanan kering dan lain-lain lagi. Pengiraan kos bahan mentah adalah penentuan untuk harga jualan sesuatu menu nanti.

Jadi, pengiraan kos-kos yang terlibat dari sebesar-besar bahan mentah sehinggalah sekecil-kecil bahan perlulah diambil kira. Pengiraan harga jualan untuk sesuatu makanan adalah bergantung kepada jumlah kesemua kos perbelanjaan bahan mentah secara pukal. Ia tidaklah dikira dari suatu makanan kemudian dikira berapa kos untuk hasilkan makanan tersebut. Tetapi ia dikira dengan kos perbelanjaan 10 kilogram beras misalnya mampu menghasilkan berapa jumlah produk makanan kemudian barulah boleh ditentukan harga jualan yang sesuai untuk diletakkan kepada produk makanan tersebut.

## ■ RESIPI

Cara untuk menarik pelanggan adalah dengan menyediakan pelbagai menu masakan yang sedap-sedap. Resipi yang berkualiti adalah ciptaan sendiri ataupun yang telah diolah menjadi lebih sedap.

Kebiasaannya, kali pertama pelanggan datang adalah kerana sifat ingin mencuba masakan baharu di tempat yang baharu. Jika anda ingin memikat hati pelanggan adalah sangat sesuai dilakukan pada waktu ini.

Sekiranya masakan anda adalah dari resipi yang terbaik, anda tidak perlu risau untuk sentiasa mempunyai pelang-

gan yang pernah datang selepas itu.

## ■ PEMASARAN TANPA HENTI

Kita selalu disajikan dengan iklan-iklan makanan di televisyen, contoh yang biasa kita selalu lihat adalah restoran KFC. Walaupun telah berkembang dengan pesatnya ke serata dunia tetapi pemasaran mereka tidak pernah berhenti untuk waktu yang lama ataupun terus berhenti. Malah sentiasa ada sahaja iklan-iklan dari restoran tersebut.

Di sini menunjukkan bahawa pemasaran yang berkesan adalah pemasaran tentang produk kita dan harus dilakukan tanpa henti. Ini membuatkan pelanggan sentiasa berwaspada dan terngiang-ngiang untuk membeli dan mencuba jika iklan tersebut adalah produk pertama kali dikeluarkan.

## ■ CARI MENTOR DALAM BIDANG YANG SAMA

Nasihat saya yang terakhir sekali, anda harus dapatkan mentor yang sama bidang. Kalau kita di dalam bidang perniagaan makanan, cari mentor yang sudah berjaya dalam bidang tersebut. Jika anda dalam bidang perniagaan pakaian cari mentor yang sama bidang dalam perniagaan pakaian. Saya memperoleh inspirasi kejayaan daripada pemilik Adama Trading iaitu Fadzli Amin, Syed Mokhtar Al Bukhary dan Colonel Saunders pemilik restoran KFC.

Keperluan mentor ini mempengaruhi laluan perjalanan perniagaan anda. Ini kerana, seseorang itu lebih cenderung ke arah yang mereka dapat lihat dengan jelas seperti mentor-mentor yang telah pun berjaya menyalurkan aura positif kepada orang lain dan secara tidak langsung aura ini akan memberi impak kepada mereka yang sentiasa mengikuti perkembangan.

**NURZULAIKHA RADUIAN** adalah pelajar Tahun 3 Bachelor Komunikasi Korporat, Fakulti Bahasa Moden dan Komunikasi, Universiti Putra Malaysia.